

VOLLSTRECKUNGSPRAXIS

Vollstreckungs-Tipp des Monats

| Wir haben an dieser Stelle schon mehrfach berichtet, dass manche Schuldner vor allem während der Corona-Pandemie auf alternative Verdienstmöglichkeiten ausgewichen sind. Unsere Leserin, Andrea Fröhlich, Frankfurt, hatte diese Fälle ebenfalls. Und da sie in einer Stadt mit Antiquariaten und Vintage-Geschäften lebt, erlebt sie auch häufig, dass Schuldner auf Auktionen aktiv sind. Wie in diesem besonderen Fall: |

■ Vollstreckungs-Tipp des Monats: Ersteigern und verweigern? Nein!

Schuldner S. hatte sein Ladengeschäft Corona-bedingt aufgegeben und sich auf den Online-Handel verlegt. Auf die Frage unserer Leserin nach seinen Einnahmen, gab er an, keine nennenswerten mehr zu haben. Dies könne man an den wenigen Artikeln sehen, die er noch in seinen E-Shop einstelle. Tatsächlich war dieser verwaist und wies nur wenige Waren auf.

Unsere Leserin wusste jedoch, dass S. früher häufig Bilder, viele davon alte „Ölschinken“, und immer wieder kleine Möbelstücke aus dem 19. und 20. Jahrhundert, angeboten hatte, die nun völlig in seinem „Repertoire“ fehlten. Kaufte und verkaufte er diese vielleicht jetzt an anderer Stelle?

Sie besprach sich mit Gläubiger G. Dieser machte sich die Mühe und schaute ein paar Mal bei der Wohnung des S. vorbei. Nach wenigen Tagen fiel G. dort ein kleiner Transporter eines Berliner Spediteurs auf. Ein Mitarbeiter trug zwei schmale hohe Pakete ins Haus, auf denen Aufkleber eines Auktionshauses erkennbar waren. Ersteigerte S. nun etwa fleißig und verkaufte die Ware jenseits seines E-Shops? Da G. erkennen konnte, dass die Pakete in das Stockwerk geliefert wurden, in dem S. wohnte, sprach vieles für diese Annahme. Zudem ließ die Paketgröße auf Bilder schließen. So lag es nahe, dass S. bei Auktionshäusern Waren ersteigerte und mit ihnen handelte. Hinzu kam auch: Viele Auktionshäuser führen seit Beginn der Corona-Pandemie ihre Auktionen online durch. Oft ist es leicht, hier mitzubieten und sich die Waren liefern zu lassen oder abzuholen.

Unsere Leserin konfrontierte S. mit ihrer Vermutung, erklärte konsequent, dass man von seinen Aktivitäten wisse und drohte mit einer erneuten Vermögensauskunft. Überraschend bot S. sofort Ratenzahlungen in alter Höhe an. Doch unsere Leserin gab sich damit nicht zufrieden. Sie verlangte mehr. Denn sie hatte im aktuellen Online-Katalog des Auktionshauses recherchiert: Es gab dort etliche Waren, die zum bisherigen Angebot des S. passten, sodass sie davon ausging, dass er hier schon länger aktiv war. Und der Erfolg gab ihr Recht. Nach wenigen Monaten hatte S. die gesamte Forderung ausgeglichen.

Oft sind es ungewöhnliche Vollstreckungsmethoden oder sogar Zufälle, die helfen, dem Schuldner auf die Schliche zu kommen und die Vollstreckung erfolgreich zu beenden. Diese Fälle sammeln wir und veröffentlichen sie an dieser Stelle im Leser-Erfahrungsaustausch. Schildern auch Sie uns Ihren „schönsten Fall“. Wird er veröffentlicht, erhalten Sie ein Einsenderhonorar von 50 EUR. Unsere Anschrift: IWW Institut, Redaktion „Vollstreckung effektiv“, Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen, Fax: 02596 922-99, E-Mail: ve@iww.de.

Flaute im Handel

Was der Gläubiger herausfand

Was der Schuldner anbot, war nicht genug

Die schönsten Fälle werden belohnt